|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DINKALA KIMBANGU | Oliver |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste :

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 43€ - 48€

Nationalité : Congo Permis de travail : titre de séjour salarié pour 4 jusqu'à 2028 / juste autorisation de travail a faire.

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Veille

Avancement de la recherche : pas de process en cours pour l'instant

Postes recherchés : business manager

Secteurs d'activités souhaités : industrie + BTP

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

Notes 2022 :

Arrivé en France en 2015

Il est ingénieur de formation. Il a fait un bac scientifique, puis une prépa en biologie biotech et en 3e année il a dû choisir des mineurs et la partie prépa intégrée.

Stage 2018 de 2 mois
: positionnement des boutiques et locaux. Il fallait mettre en location la boutique de base pour ensuite mettre en avant la nouvelle boutique et la réorganisée. Malheureusement il y a eu du vandalisme et donc ça n’a pas pu avancer. Il a donc fait du conditionnement principalement.

En 3e année
 il a fait le semestre a l’international au Brésil en biotech en végétal et animal. Il voulait développer toute la partie végétale qu’il n’avait pas en France.

Puis stage de 4 mois
 : mineur entreprenariat. Il voulait voir le fonctionnement d’une entreprise, comment structurer la vie de l’entreprise. Il avait un projet sur lequel il travaillé tous les jours, ce n’était pas vraiment des cours. Il avait commencé son stage en parallèle comme assistant
manager.

Il a démarré sur un projet de conformisation de produit sur la base de données de l’entreprise. Rendre la base de données d’ingrédients conforme à la base de données Yuka. Créer des faux produits sur yuka pour avoir la liste d’ingrédients et composition qui sont validés, qui sont bien notés. Le but était d’avoir la notation de tous les ingrédients recherchés et de pouvoir adapter les compositions des produits créé par son entreprise.
Travailler sur la création de 2 crèmes : de la réunion de prise de projet : le client explique les spécificités du produit qu’il souhaite, jusqu’à la fin, le gant du projet, le détail de chaque étape du projet. Il a vu la partie discussion sur le packaging, le cout du produit etc. la partie négociation avec les fournisseurs notamment. Il a pu en suivre un en entier et l’autre son stage s’est fini avant la fin.

Dernière année travail sur les projets d’idées innovantes : projet de création de filtre à eau : ils sont partis sur la propriété des méduses qi libère un mucus quand elle stress. Ce mucus filtre le notamment jusqu’au nano particule. Il y avait déjà un brevet sur le thème donc ça n’a pas abouti. Ils l’ont contacté mais il ne cherchait pas de partenaire.
Projet jus de fruit de saison qui booster les défenses immunitaires. 4 principes actifs inclus dans le produit qui permettait que les personnes stressée et fatiguée puissent rester plus ensemble. Ces principes actifs ne sont pas les mêmes que les boissons énergisantes ni comme les médicaments.

Altisem
: il a été approché par eux c’est là qu’il a découvert le métier d’ingénieur d’affaire mais le process n’a pas abouti car il cherchait un stage. Il a fait son stage dans une société qui aide à trouver des financements : réunions avec les clients, récupérer les informations techniques, et infos importantes, présentation de la partie stratégique et technique dans un dossier final. Parler aussi de la partie financement du projet de l’entreprise. Lien entre le financement des entreprises et la biotech. Il a pu travailler sur les projets de domaines très variés : biotech, produit, services.

Fin de stage il a voulu démarrer comme ingénieur d’affaires, il a passé des process et il a démarré chez arpon technologie.
 Il a appris le métier et les bases, il a comment une société de conseil fonctionne en interne. Il a appris à faire du sourcing, c’est que sur projet chez eux. Présélections du profil par téléphones par rapport au projet, voir si le profil correspond dans les grandes lignes et on l’envoie chez les clients sans filtre d’entretien.

Qualification avec le client directement sur le CV et préqual voir si ça colle avec le projet. On ne connait pas vraiment le consultant, on le prépare rapidement à l’entretien avec le client mais c’est compliqué parce qu’on ne le connait pas vraiment, il y a toujours des surprises. Il est censé avoir un suivi de mission mais il n’est pas vraiment réalisé donc on n’a pas beaucoup de fidélisation client. La façon de travailler d’Arpon technologie ne correspond pas à sa vision des choses et du métier.

Il veut une structure qui a de réelles valeurs, avec une vraie structure des process, avec des formations et un accompagnement chose qu’il n’a pas eu aujourd’hui. Il ne connaissait pas les métiers et le secteur de la construction et n’a pas été formé. Il a appris sur le tas. Il souhaite avoir une vraie valeur ajoutée dans la relation avec le client et le candidat.

Prospection quelque chose de difficile au démarrage car il ne savait pas comment ça fonctionné mais il a vu au fur et à mesure comment ça fonctionnait et que quand on avait le volume on avait du résultat des rdv clients etc.

Organisation poste :
 3 créneaux de prospections dans la journée à son arrivée le matin tôt, dans la journée autour de 15h appel des standards soit à partir de 17 et 18h appel des clients qui sont plus disponibles. Créneaux choisis pour les dispos : prospections soit pour avoir des besoins directement soit pour fixer un RDV de prospection.
Traitement des besoins, sourcing pour trouver le profil répondant aux besoins qu’il avait, travaillait en collaboration avec le chargé de recrutement. Appels des candidats pour faire des préqual par rapport aux besoins.
Réunions générales par semaine pour présenter les tops profils rencontrés de la semaine pour conclure des affaire inter agences.
 Emailing en fin de journée, liste via les contacts par LinkedIn.
7 rendez-vous de prospection par semaine minimum en visio principalement avec teams mais possible en physique aussi. RDV de qualification avec le consultant chez le client en physique, il en a fait 2 il a pu voir sur place comment cela fonctionné dans l’entreprise, avoir plus de détail.

Partie candidats : pas de nombre précis cela variait en fonction des semaines et des besoins en moyenne une 15 aine.

Ce qui lui plait : le challenge, la rencontre des différents interlocuteurs, variété des interlocuteurs et métiers. Satisfaction de partir de rien et de voir qu’on abouti à quelque chose
au final. Également le challenge lié à la rémunération.

Ce qui est plus difficile : tout dépend de l’entreprise et de sa structure, si on a les bonnes bases au départ, un bon accompagnement, c’est plus facile de prendre ses marques et de prendre en main ses missions rapidement. Avoir les bonnes bases au début c’est ce qui est très important.

Il devait faire minimum 1 ou 2 biz par mois. Objectifs difficiles a atteindre dans les conditions qu’il a eu. Nombre de prospections, nombre de contacts prospect, nombre de candidats contactés. Par semaine. Quand il est arrivé son manager est parti donc il n’a pas eu d’accompagnement du coup.

C’est quelqu’un de créatif (il a créé une marque de vêtement en 2015 avec ses amis) il est attiré par l’art. il aime également le foot. Il est jovial dans sa vie de tous les jours, bon relationnel, contact facile.

Notes 2025 :

Depuis Arpon il a eu une expérience chez Potentia
société AT principalement BTP construction et un peu d'industrie Energie. il a fait 2 ans et 1 mois
il a ouvert plusieurs comptes dans la Artelia Egis, etc. plus d'une 15 ans d'ouverture et 18 consultants en missions.
il a appris toute la partie métier de A à Z : prospection, recrutement, suivi des consultant, négociation de taux, nego TJM, suivi de collaborateurs en alternance IA, accompagnement de CDR. une seule agence il était le seul BM son manager.
ingénieur et technicien sur la partie électricité et CVC principalement et partie purement terrain comme conducteur de travaux par exemple, OPC, sujet en chefferie de projet nucléaire, HSE aussi.
Etre proche de ses équipe créer un sentiment d'appartenance c'est très important pour lui.

il est parti en RC car il voulait voir autre chose et ça lui a permis d'avoir un gap de rem.

il est arrivé chez Techteam
envie de développement car AT que depuis 3 ans ça démarre tout juste.
il part de zéro il développe l'activité industrie et BTP il a démarré il y a 3 semaines.

ce qui pourrait le faire changer d'entreprise ce serait d'avoir une entreprise un peu plus connue pour éviter d'être en Rang 3 sur beaucoup de sujets. pouvoir être mieux classé dans les appels d'offres notamment.

garder le développement commercial, du recrutement, du suivi pouvoir reprendre des compte si possible pourquoi pas évoluer comme BUM manager un junior.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | B |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting |  |
| Dynamisme | B |
| Compétences techniques | B |
| Esprit de service | A |

Leviers de motivation : Projet/Poste,Rémunération,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Olivier est un profil intéressant pour nos équipes. J'ai eu un bon ressenti comme en 2022. Il est souriant et avenant en entretien. C'est quelqu'un de posé et qui sait ce qu'il veut. il souhaite continuer a développer ses compétences dans son métier de business manager, gérer de nouveaux périmètre et avoir plus de responsabilités. Sa rémunération sique d'être un peu élevée par rapport a nos grilles en terme de fixe donc a voir si ce n'est pas bloquant pour Romain.

Décision : OKSI